

## 5. Canales

Nuestra propuesta de valor llegará a la clientela enfocándonos en nuestro segmento de cliente más frecuente, es decir, personas generalmente jóvenes de entre 20 y 35 años.

Deberemos de satisfacer sus principales necesidades, de competición dura y disputada y de mejora tanto física como deportiva. Dependiendo de cada cliente se le satisfecerá tanto una como la otra o incluso las dos al mismo tiempo a ser posible.

Nuestra empresa ofrece un servicio de consumición directa el cual necesita de unas instalaciones específicas para cada partido/a, no hay problema para disponer de estas porque también contamos con los propios polideportivos como clientes, estos las ofrecerán sin inconvenientes.

El servicio llegará a los consumidores finales en forma de aplicación a través de la cual se reservará el partido o la partida una vez se haya creado el usuario, y se hayan realizado las pruebas previas de asignación de nivel deportivo.

Como soporte también disponemos de nuestra cuenta de instagram *level.application* donde promocionamos los deportes que nos permiten ofrecer los polideportivos y clubes deportivos, además de una serie de publicaciones de imágenes y videos de situaciones de juego en tiempo real.

Hemos trabajado todo el Canvas mediante un lienzo físico en el que hemos ido añadiendo post it. Adjuntamos la imagen de la casilla canales:

# 4

## CANALES

- ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de cliente?
- ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?
- ¿Cómo actúan nuestros canales?
- ¿Cuáles tienen mejores resultados? ¿Cuáles son más rentables?
- ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

ATRAVÉS DE LA  
APLICACIÓN SE  
COMUNICA LA  
CLIENTELA.

INSTAGRAM  
@Lvel.application